

Paras tuote (kaikille yhteinen kategoria)

Paras tuote on innovatiivinen, vastaa käytännön ongelmaan tai on uusi tapa tehdä jokin asia. Paras tuote on käyttäjäystävällinen, siinä on hyvä hinta-laatusuhde ja toimiva muotoilu. Lisäksi katsotaan myös tuotteen ekologisuus ja kierrätettävyys.

Vinkit parhaan tuotteen valintaan

Paras tuote: uutuusarvo, käyttäjäystävällinen, hintalaatusuhde, +ekologisuus

Paras palvelu (kaikille yhteinen kategoria)

Paras palvelu on innovatiivinen ja vastaa käytännön ongelmaan. Paras palvelu voi olla uusi innovaatio tai nykyisiä ratkaisuja parempi tapa toimia. Parhaan palvelun ominaisuuksina ovat asiakkaan kannalta toimivuus, luotettavuus, hinta-laatusuhde ja palvelun selkeys. Yrityksen puolelta parhaan palvelun tulee olla kannattava ja määritelty kokonaisuus (hinta-laatusuhde yrityksen kannalta).

Palveluun voi myös liittyä tuote, mutta silloin tuotteen valmistuskustannusten on oltava pieniä verrattuna palvelun hintaan (esimerkiksi kahvilassa erikoiskahvi voi maksaa 4€ ja suurin osa on palvelun kustannuksia).

Vinkit parhaan palvelun valintaan

Paras palvelu: uutuusarvo, selkeä kokonaisuus, helppo ostaa, elämyksellisyys

HUOM! Palvelun toteutus ei saa olla riippuvainen yhden henkilön erityistaidosta (esim. laulaja tai taikuri).

Paras messupiste (kaikille yhteinen kategoria)

Osallistuvat yritykset toteuttavat messupisteen, jossa on esillä yrityksen tuotteita, mainos- tai muuta viestintämateriaalia. Tuomariston tehtävänä on arvioida yrityksen esittämä kokonaisuus. Tutustutaan ja arvioidaan osaston houkuttelevuutta, toteutusta sekä sen sopivuutta yrityksen tuotteeseen tai palveluun ja imagoon.

Vinkit parhaan messupisteen valintaan

Paras messupiste: houkutteleva, selkeästi rakennettu, tukee yrityksen tuotetta/palvelua ja imagoa

Paras NY-yritys

NY Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa on tarkoituksena oppia seuraavia asioita:

- Yrittäjämäistä toimintaa
- Luovuutta
- Myyntiä, markkinointia ja asiakaspalvelua
- Tuotteen tai palvelun kehittämistä
- Taloustaitoja
- Tiimityötä ja vuorovaikutustaitoja
- Suunnittelua ja ongelmien ratkaisua
- Ongelmien ratkaisua ja päätösten tekemistä

- Oma-aloitteista tiedonhakua ja oppimista
- Osaamisen soveltamista käytäntöön

Hyvällä NY-yrityksellä on

- Toimiva ja toteuttamiskelpoinen idea ja tuote tai palvelu.
- Toimintasuunnitelma, jossa idean toimivuutta on arvioitu ja käytännön toteutusta suunniteltu.
- Monipuolinen ja hyvin hoidettu yrityksen käytännön toteutus (suunnittelu, tuotanto, markkinointi).
- Kova halu oppia ja kehittyä myös tulevaisuudessa
- Sen verran liikevaihtoa/asiakkaita ja positiivinen tulos, että yritys voi todistaa idean toimivuuden ja oman aktiivisuuden myös asiakashankinnassa.

Ohjelman oppimistavoitteiden mukaisesti parhaan NY-yrityksen valinta perustuu liikeidean ja -toiminnan potentiaaliin sekä NY-yrittäjien oppimiskokemuksiin ohjelman aikana. Nämä kaksi kokonaisuutta on avattu tarkemmin seuraavana.

Oppiminen

Ryhmätyö

- Ovatko NY-yrityksen jäsenet ymmärtäneet ryhmätyön merkityksen ja yksilön vaikutuksen ryhmän toimintaan?
- Ovatko kaikki jäsenet aktiivisesti mukana NY-yrityksen toiminnassa?
- Onko NY-yritys yhdessä ylpeä omasta työstään ja saavutuksistaan?
- Onko NY-yritys tehnyt yhteistyötä ja verkostoitunut myös muiden toimijoiden kanssa? Esi-merkiksi oman alueen yrittäjien kanssa.

Reflektointi ja oman oppimisen arviointi

- Pystyvätkö NY-yrittäjät kertomaan oppimista asioistaan tähän mennessä?
- Ovatko NY-yrittäjät oppineet toisiltaan ja tukeneet toisiaan?
- Onko NY-yrityksellä ollut haastavia tilanteita? Miten niistä selvitettiin?
- Onko NY-yritys tehnyt virheitä? Mitä niistä opittiin ja vaikuttiko se yrityksen toimintaan?

Esiintyminen ja vuorovaikutus

- Onko NY-yrityksen esiintyminen vakuuttavaa?
- Onko NY-yrittäjillä havaittavissa yrittäjämäistä asennetta?
- Onko NY-yrityksen vuorovaikutus selkeää?

Liikeidean ja -toiminnan arviointi

Innovaatio, arvon tuottaminen, markkinointi

- Onko NY-yrityksen tuote / palvelu innovatiivinen?
- Onko NY-yrityksen liikeidea sellainen, joka voi menestyä myös Suomen ulkopuolella?
- Onko NY-yrityksen markkinointi toteutettu järkevästi?
- Onko NY-yritys tehnyt markkinatutkimusta tai kysynyt palautetta asiakkailta? Onko tuotetta / palvelua kehitettyä palautteen pohjalta?

- Mitä markkinointikanavia NY-yritys käyttää? Miksi valitut kanavat ovat käytössä? Onko kanavien kautta tavoitettu asiakkaita?
- Jos NY-yritys harjoittaa jälleenmyyntiä, millä tavoilla he tuottavat lisäarvoa omalle asiakkaalleen?
- Pystyvätkö opiskelijat kertomaan, miksi heidän tuotetta / palvelua tarvitaan? Minkä asiakkaan ongelman se ratkaisee?

Tuote/palvelu, kehittäminen, asiakaslähtöisyys

- Mistä ajatus on alun perin tullut ja miten ajatus on muuttunut liiketoiminnaksi?
- Kuka on NY-yrityksen tuotteen/palvelun asiakas?
- Onko tuote / palvelu mietitty sen potentiaalisen asiakkaan näkökulmasta? Mitä lisäarvoa se tuo asiakkaalle?

Tavoitteellisuus, suunnitelmallisuus ja hallinnointi

- Onko NY-yrityksellä selkeä toimintasuunnitelma?
- Onko NY-yritys asettanut itselleen tavoitteita?
- Miten NY-yritys on rakennettu? Onko kaikilla jäsenillä selkeä rooli?

Taloudellinen menestys

- Millainen kate tuotteella / palvelulla on? Onko NY-yritys miettinyt sitä?
- Ymmärtävätkö kaikki NY-yrityksen jäsenet yrityksen taloudesta?
- Tietääkö NY-yritys ne taloudelliset tekijät, jotka vaikuttavat hintaan ja kustannuksiin?

Loppusanat

NY Vuosi yrittäjänä -ohjelma on oppimiskokonaisuus, jonka aikana harjoitellaan yrittäjämäistä toimintatapaa, kokeillaan ideoita ja opitaan toimimaan liike-elämässä. Ideoiden erilaisuus ja yrityksen sijainti vaikuttavat yrityksen mahdollisuuksiin tavoittaa asiakkaita ja tuottaa voittoa. Nämä asiat on huomioitava yrityksen toimintaa arvioidessa.

Alla kaksi esimerkkiä erilaisista yrityksistä selvennyksen vuoksi:

- Yritys X myy kahvia, pullaa ja karkkia koulun tiloissa sijaitsevassa kioskissa. Liikevaihtoa on useita tuhansia ja asiakkaita runsaasti.
- Yritys Z tuo markkinoille uuden sukupolven nettipalvelun, joka lanseerataan kuukautta ennen NY-yrityksen lopettamista. Palvelu saa ensimmäisen kuukauden aikana satoja käyttäjiä ja käyttäjät maksavat palvelustaan esim. 0.50€/kuussa. Liikevaihtoa kertyy satanen.